CANADEXPORT

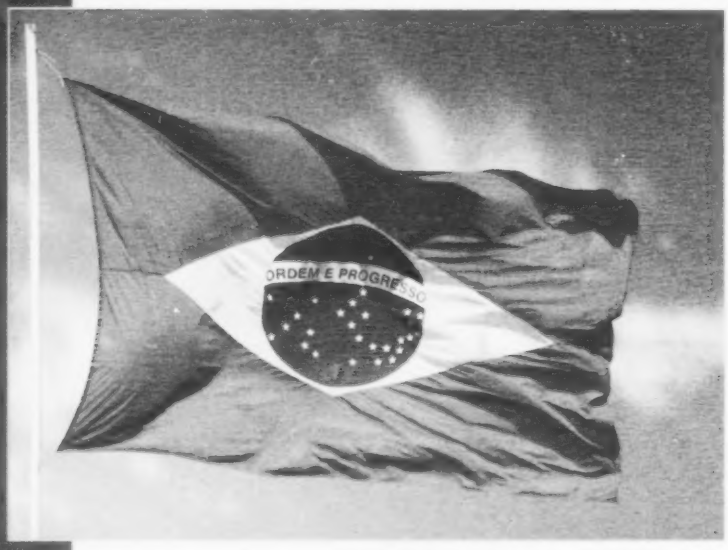
www.canadexport.gc.ca

Volume 24 > Numéro 10
1er juin 2006

NUMÉRO SPÉCIAL SUR LE BRÉSIL

Une superpuissance se développe en Amérique du Sud

Le Brésil est connu pour ses plages et son équipe de soccer championne. Mais ce qu'on sait moins, c'est que le Brésil est en train de devenir une puissance économique mondiale. Ayant trouvé la stabilité, l'économie brésilienne est sur le point de prendre son envol.



« Le Brésil est en train de réaliser le passage d'une économie de production à une économie de consommation, explique l'ambassadeur du Canada au Brésil, Guillermo Rishchynski. C'est pourquoi le Canada a fait de ce pays l'un de ses quatre marchés naissants prioritaires. »

Un marché colossal

Grâce à un marché de quelque 45 millions de consommateurs et à une économie industrielle hautement développée, les exportations et les importations brésiliennes ont augmenté rapidement, donnant lieu à un excédent record de quelque 50 milliards de dollars, dont 41 milliards environ au titre des biens et services. De plus, récemment, le Brésil a atteint l'autosuffisance pétrolière.

« C'est le potentiel de ce marché qui impressionne, affirme M. Rishchynski. Des changements positifs ont été apportés à l'économie du Brésil ces dernières années. » Attribuant les forts gains économiques du Brésil aux politiques macroéconomiques du gouvernement, M. Rishchynski ajoute : « Un régime démocratique solide et stable a permis la mise en place et le bon fonctionnement d'une économie de marché. En fait, les progrès accomplis par les réformes sautent aux yeux : dans la législation sur les faillites, dans la législation antitrust et dans la législation sur les partenariats public-privé, qui a été adoptée pour améliorer l'infrastructure du pays. »

Et les chiffres ne démentent pas l'optimisme de M. Rishchynski. L'inflation est contenue à 6,9 %, le rapport dette-PIB s'est réduit, les réserves de devises étrangères se sont accumulées et les conditions de crédit s'améliorent. En dépit de quelques nuages sur la scène politique intérieure, le risque-pays que représente le Brésil diminue de sorte que ce dernier est bien en voie d'obtenir une cote d'évaluation d'investissements. En 2005, avec des entrées de 17 milliards de dollars, le Brésil était le dixième bénéficiaire mondial de l'investissement étranger direct, derrière la France, le Royaume-Uni, les États-Unis, le Mexique, la Chine, Hong Kong, la Malaisie, Singapour et la Russie.

Suite à la page 2 - Une superpuissance...

Commerce international Canada | International Trade Canada

Canada

2007-01905/

Une superpuissance... - suite de la page 1

Le Canada veut doubler ses exportations vers le Brésil d'ici 2010. M. Rishchynski explique que le Canada met la dernière main à une stratégie commerciale mondiale portant sur huit secteurs prioritaires : le pétrole et le gaz, l'exploitation minière, les technologies de l'information et des communications (TIC), les industries culturelles, l'environnement, l'exploitation forestière, l'agriculture, et l'électricité (tous examinés aux pages 5, 6 et 7). Le but de la stratégie est de permettre aux PME de réaliser leur plein potentiel sur le marché brésilien.

À la conquête du monde!

Toutefois, le Canada n'est pas seul à avoir flairé le potentiel du Brésil. « Le monde entier a applaudi aux changements positifs survenus au Brésil », dit M. Rishchynski. Le Mercosur — marché commun sud-américain réunissant le Brésil, l'Argentine, le Paraguay et l'Uruguay — a pressenti divers pays en vue de la signature d'accords de libre-échange bilatéraux, et ses démarches ont porté fruit : des négociations sont actuellement en cours entre l'Union européenne, l'Inde et l'Afrique du Sud.

Le Brésil, septième économie mondiale et moteur économique d'Amérique du Sud et du Mercosur, est maintenant un acteur stratégique au sein des instances internationales. Membre du Mercosur, le Brésil fait partie de la cinquième zone de libre-échange au monde, après l'UE, l'ALENA, l'AELE et l'ANASE. Enfin, le Brésil dirige les négociations commerciales du G20 à l'OMC.

Ayant retrouvé des vents porteurs, l'économie brésilienne offre une multitude de possibilités aux exportateurs canadiens que ce marché dynamique intéresse. M. Rishchynski conclut ainsi : « Les exportateurs canadiens n'ont pas une minute à perdre. C'est maintenant qu'ils doivent agir. »

Contacts au Canada et au Brésil

Le bureau de la politique commerciale est logé à l'ambassade du Canada à Brasilia, les bureaux du développement du commerce international, aux consulats généraux de Sao Paulo et de Rio de Janeiro, et au bureau commercial de Belo Horizonte. On peut communiquer avec eux en s'adressant à infocentre.brazil@international.gc.ca.

Secteur des marchés mondiaux de Commerce international Canada : wolc@international.gc.ca

Bureaux d'Exportation et développement Canada au Brésil

- Sao Paulo : cescobar@edc.ca
- Rio de Janeiro : fcustodio@edc.ca

Bureaux régionaux au Canada (chacun doté de spécialistes du Brésil)

- **Vancouver :** vncvr@international.gc.ca
- **Edmonton :** edmtn@international.gc.ca
- **Calgary :** clgry@international.gc.ca
- **Saskatoon :** ssktn@international.gc.ca
- **Regina :** rgina@international.gc.ca
- **Winnipeg :** wnnpg@international.gc.ca
- **Toronto :** trnto@international.gc.ca
- **Montréal :** mntrl@international.gc.ca
- **Moncton :** mnctn@international.gc.ca
- **Halifax :** hlfax@international.gc.ca
- **Charlottetown :** chltn@international.gc.ca
- **St. John's :** stjns@international.gc.ca

Sites Web utiles

- **Ambassade du Canada au Brésil :** www.international.gc.ca/brazil
- **Ambassade de la République fédérative du Brésil au Canada :** www.brasembottawa.org
- Information par pays, dont des centaines d'études et de profils de marchés, accessibles dans le site Web du **Service des délégués commerciaux du Canada** à www.infoexport.gc.ca
- **Équipe Canada inc :** www.exportsource.gc.ca.

RÉDACTION
Michael Mancini
Yen Le

SITE WEB
www.canadexport.gc.ca

ABONNEMENT
Tél. : (613) 992-7114
Téléc. : (613) 992-5791
canad.export@international.gc.ca

CanadExport est un bulletin bimensuel publié par la Direction des services de communication de Commerce international Canada.
Tirage : 54 000 exemplaires
Also available in English.
ISSN 0823-3349

On peut reproduire sans autorisation des extraits de cette publication aux fins d'utilisation personnelle à condition d'indiquer la source en entier. Toutefois, la reproduction de cette publication en tout ou en partie à des fins commerciales ou de redistribution nécessite l'obtention au préalable d'une autorisation écrite de *CanadExport*.

Pour un changement d'adresse ou une annulation, renvoyer l'étiquette avec les changements. Prévoir un délai de quatre à six semaines.
Convention de la poste-publication n° 40064047

Retourner toute correspondance ne pouvant être livrée au Canada à :
CanadExport (CMS)
125, promenade Sussex
Ottawa (Ontario) K1A 0G2

Quelques tuyaux pour éviter les écueils au Brésil

Le Brésil, première économie de l'Amérique du Sud, offre d'excellentes occasions aux exportateurs qui se sont bien familiarisés avec ce marché complexe et qui veulent s'y lancer. CanadExport offre quelques conseils pratiques à ceux qui voudraient proposer leurs produits sur ce marché difficile, mais lucratif.

Faites le saut!

Il y a bien des façons pour une entreprise canadienne de prendre pied sur le marché brésilien. Toutes les méthodes habituelles d'importation y ont cours : agents, distributeurs, maisons d'importation, sociétés de négoce et filiales d'entreprises étrangères. La majorité des exportateurs canadiens font appel aux services de distributeurs locaux, ou de représentants locaux possédant des compétences techniques.

Comme la vente aux utilisateurs finals est très rare, la clé de la réussite consiste à établir et à maintenir des relations solides avec une entreprise locale fiable, capable de protéger et de promouvoir vos intérêts. Lors de la négociation d'un contrat de vente, l'acheteur local exprimera presque toujours l'importance qu'il attache à la qualité, au soutien technique et à la formation.

Dans la plupart des cas il est indispensable d'avoir un distributeur ou un agent sur place. Comme partout ailleurs, le choix d'un agent exige beaucoup de réflexion.

Au Brésil, les grands représentants ont des bureaux de vente dans plusieurs villes du pays, alors que les représentants de moindre envergure desservent une région ou engagent un « chasseur de débouchés » dans différentes régions à l'extérieur de leur territoire.

Dans une large mesure, la capacité d'un agent de desservir tout le Brésil dépend du produit. Si votre produit n'intéresse que quelques acheteurs sur tout le territoire, vous n'aurez sans doute besoin que d'un représentant. Toutefois, si votre produit intéresse une clientèle nombreuse, dans la plupart des régions du pays, la nécessité de points de service un peu partout sur le territoire fera en sorte qu'un seul distributeur ne suffira probablement pas à la tâche.

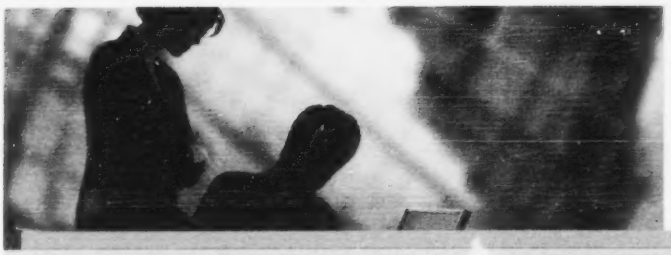
Culturellement, le Brésil, comme tous les pays d'Amérique latine, a de nombreux visages. Il est donc important d'en tenir compte dans votre façon de faire. Souvent, les affaires se négocient en anglais, mais les outils de promotion doivent être rédigés dans la langue officielle du Brésil, le portugais. Vous tomberez dans les bonnes grâces des Brésiliens si vous êtes capable de leur parler dans leur langue. Mais ce qui compte encore plus, c'est le message que cela enverra à vos contacts locaux : vous respectez leur culture et l'honorez en parlant le portugais.

Si la patience et la compréhension sont des qualités essentielles, il est encore plus important de communiquer votre engagement à long terme envers le marché

Ce qu'il faut savoir avant de partir

Les règles locales à l'importation peuvent être inintelligibles pour l'entrepreneur qui exporte pour la première fois au Brésil. Il revient à l'importateur de veiller à se conformer à ces règles et, en général, ce dernier se chargera de remplir les documents voulus en faisant appel à un courtier en douane. Les exportateurs canadiens doivent néanmoins comprendre le processus et connaître les règles à respecter pour éviter les retards coûteux que pourrait entraîner le non-respect de ces dernières.

Si la patience et la compréhension sont des qualités essentielles, il est encore plus important de communiquer votre engagement à long terme envers le marché. Rendez-vous fréquemment au Brésil pour vous familiariser par vous-même avec les gens et le marché. Cela vous permettra d'éviter les écueils!



Délégué commercial virtuel

Accédez à un monde de savoir commercial

En quête d'information commerciale de qualité sur le Brésil? Consultez les experts!

Votre Délégué commercial virtuel vous offre des renseignements essentiels et des services personnalisés liés à votre secteur et à vos marchés grâce à notre équipe de plus de 1 000 spécialistes en commerce international. Examinez votre Délégué commercial virtuel de plus près et voyez ce que nous avons à offrir aux entreprises intéressées au marché brésilien. Nous avons une équipe de délégués commerciaux dans 4 grandes villes : Sao Paulo, Rio de Janeiro, Belo Horizonte et Brasilia.

Occasions d'affaires

Des occasions d'affaires intéressantes, fournies par notre personnel commercial au Brésil, en collaboration avec le Centre des occasions d'affaires internationales, sont transmises exclusivement aux utilisateurs du Délégué commercial virtuel.

Événements et missions commerciales

Informations relatives à des missions et activités commerciales au Canada et au Brésil qui vous aideront à développer votre réseau de contacts et à trouver des débouchés. Demandez, en ligne, plus d'information sur ces activités.

Rapports sur les marchés

Accès à plus de 750 études, aperçus et profils sectoriels produits par le Centre des études de marché de Commerce international Canada et notre personnel à l'étranger.

Actualités sectorielles

Nouvelles tirées de plus de 8 000 sources correspondant à vos intérêts commerciaux. Cette information précieuse, mise à jour quotidiennement, vous aidera à vous renseigner sur des événements pouvant influencer la croissance de votre entreprise.

Environnement commercial

Fiches documentaires, profils économiques et profils de pays, conseils sur les pratiques d'affaires, lois et réglementations commerciales en vigueur au Brésil, statistiques, etc.

Foires commerciales

Listes détaillées des foires commerciales se rattachant à votre secteur, qui vous aideront à construire votre réseau de relations et à former des alliances stratégiques.

Renseignements pour les visites

Tout ce dont vous avez besoin pour réussir votre voyage d'affaires au Brésil : conseils, liens directs vers les fournisseurs de services locaux (interprètes, représentants juridiques, hôtels, etc).

Le Service des délégués commerciaux possède 12 bureaux au Canada et est présent dans plus de 140 villes à l'étranger. Pour bénéficier de nos services, découvrir les avantages de votre Délégué commercial virtuel et vous y inscrire, rendez-vous à www.infoexport.gc.ca.

Investissement direct : hausse des exportations à l'horizon?

Les flux d'investissement bilatéraux avec le Brésil continuent de croître et dépassent les niveaux enregistrés avec les autres économies émergentes depuis cinq ans. D'après Statistique Canada, ces flux se chiffraient à 8,5 milliards de dollars en 2004. Ces entrées et sorties de capitaux se traduisent-elles par une hausse des exportations canadiennes?

La réponse devrait être oui. Selon l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE), il y a un lien étroit entre l'investissement et le commerce, chaque dollar investi à l'étranger engendrant deux dollars de plus en exportations pour le pays originaire. L'investissement peut en effet susciter des importations à court terme.

Un rapport de Jonathan Gage et Sébastien Miroudot, chercheurs à la Direction des échanges de l'OCDE, explique qu'une entreprise qui investit dans une nouvelle usine, par exemple, peut avoir besoin de biens d'équipement qu'elle ne pourra trouver (ou trouver à meilleur marché) qu'à l'étranger.

Selon l'OCDE, les entrées de capitaux ont également des retombées positives pour les exportateurs. En Inde, par exemple, la plupart des biens de consommation étaient interdits d'importation avant 1991 et les capitaux étrangers étaient assujettis à un système gouvernemental d'approbation discrétionnaire. Aujourd'hui, les restrictions à l'importation sont peu nombreuses et les règlements entravant les entrées de capitaux sont moins contraignants. Aussi peut-on observer une augmentation importante des exportations indiennes (voir le graphique).

Source : Banque mondiale, WDI. Moyenne des exportations et des importations de biens et services, dollars réels de 1995

Pour aider les pays en développement à accroître leur capacité industrielle grâce aux capitaux canadiens, l'Agence canadienne de développement international a créé le Programme de coopération industrielle (ACDI Inc.), qui en encourage les transferts technologiques, la formation technique et, surtout, la création d'alliances stratégiques entre entreprises canadiennes et locales.

Au nombre des grands investissements brésiliens au Canada, mentionnons :

- **Trois aciéries en Ontario et au Manitoba appartenant à Gerdau Ameristeel.**
- **La firme ontarienne St. Mary's Cement a été la première acquisition étrangère du conglomérat brésilien Grupo Votorantim.**
- **Brasserie Labatt du Canada appartient aujourd'hui à Ambev, une des plus grandes brasseries au monde.**

« Au Brésil, on trouve de nombreuses possibilités d'utiliser le programme ACDI Inc. pour créer des coentreprises », indique Charles Perry, délégué commercial au consulat général du Canada à Sao Paulo. L'OCDE a constaté que les capitaux étrangers investis dans des pays émergents comme le Brésil peuvent même engendrer un volume d'échanges plus de deux fois plus élevé que la mise de départ.

Les investissements canadiens au Brésil ont triplé en 10 ans, passant de 2,3 milliards de dollars en 1994 à 6,4 milliards en 2004. Ce pays est d'ailleurs, après le Chili, la deuxième destination en importance des capitaux canadiens en Amérique centrale et du Sud.

L'investissement canadien au Brésil ne date pas d'hier : déjà, en 1899, Brookfield Asset Management Inc. (Brascan) était la première entreprise à s'y implanter. Plus de 400 firmes canadiennes ont suivi son exemple et sont aujourd'hui présentes au Brésil.

Le Brésil est aussi la plus importante source de capitaux en provenance d'Amérique latine, ayant investi 2,1 milliards de dollars au Canada. Les autres grands marchés émergents se situent loin derrière : 62 millions de dollars pour l'Inde, 220 millions pour la Chine et 427 millions pour le Mexique.

Renseignements : Charles Perry, consulat général du Canada à Sao Paulo, courriel : charles.perry@international.gc.ca, on trouvera plus de détails sur le programme ACDI Inc. à l'adresse www.acdi-cida.gc.ca/inc.

Réussites en bref : entreprises canadiennes au Brésil

Les exportateurs canadiens affichent des résultats remarquables au Brésil grâce en partie à l'aide fournie par les délégués commerciaux à Brasilia, Belo Horizonte, Rio de Janeiro et Sao Paulo. L'an dernier, les ventes de biens et services se chiffraient à plus d'un milliard de dollars.

À quoi tient ce succès? Selon Paula Caldwell, déléguée commerciale principale au consulat général du Canada à Sao Paulo, plusieurs facteurs entrent en jeu. « Les exportateurs ont fait ce qu'il fallait faire. L'élément peut-être le plus important est qu'ils ont trouvé un partenaire local fiable et qualifié. Nous pouvons les aider à cet égard. En plus, ils sont venus au Brésil à plusieurs reprises pour y établir leurs activités. Il est essentiel d'apprendre à connaître son client ».

Voici quelques cas exemplaires de réussites canadiennes au cours de la dernière année :

L'Institut canadien de recherches sur les pâtes et papiers (Paprican), qui a son siège social au Québec, a signé avec l'Institut brésilien d'études et de recherches forestières un protocole d'entente visant la coopération en recherches sur les pâtes et papiers. Les deux instituts ont été mis en contact grâce au consulat général à Sao Paulo. On espère que cette initiative élargira l'accès des forestières canadiennes au marché brésilien.

La firme calgarienne Propak a investi 75 millions de dollars dans GPU Guamaré, une usine de traitement du gaz naturel située dans l'État de Rio Grande do Norte. C'était le deuxième projet de Propak pour Petrobras, la pétrolière nationale du Brésil. Trois des neuf plus grandes usines de Petrobras ont d'ailleurs été conçues, élaborées ou construites par des Canadiens. La conception technique et la construction de l'usine de Guamaré, qui peut traiter 1,5 million de mètres cubes de gaz par jour, ont eu lieu à Airdrie (Alberta).

Skywave Communications, un entreprise d'Ottawa, a transmis sa technologie spécialisée à JaburSat, une firme brésilienne de surveillance du transport routier qui connaît une croissance très rapide. Grâce aux systèmes d'émetteur-récepteur par satellite de Skywave, JaburSat peut suivre le mouvement des camions à travers tout le pays et agir rapidement en cas de retard. Le camionnage joue un rôle clé dans la croissance économique du Brésil, dont le réseau routier comprend près de deux millions de kilomètres sur un territoire de 8,5 millions de kilomètres carrés.

Yamana Gold a investi 220 millions de dollars dans une grande mine d'or et de cuivre de l'État de Goias. L'investissement total de la firme torontoise s'accroîtra de 330 millions au cours des prochaines années, ce qui en fera la troisième société d'exploration du cuivre en importance au Brésil. Yamana vient d'acquérir de Desert Sun Mining Canada ses installations aurifères de Jacobina et espère devenir l'un des plus gros producteurs d'or du Brésil.

SBB International a révolutionné le marché des tours électriques d'urgence. L'entreprise a vendu plus de 85 tours au Brésil – une valeur de plus de 6 millions de dollars. Les tours, qui peuvent transporter jusqu'à 500 kilovolts d'électricité, se composent d'éléments modulaires en aluminium et peuvent être montées en trois heures.

Tours électriques d'urgence de SBB International

Slipstream Data Inc., une entreprise de renommée mondiale située à Waterloo, en Ontario, qui se spécialise dans le développement de logiciels, a plusieurs clients en Amérique latine, dont POP, Terra et Embratel. Elle compte des millions d'abonnés au Brésil, ce qui en fait le principal fournisseur de solutions d'accélération dans la région. Sa présence dans ce marché s'appuie également sur des alliances formées avec d'importants distributeurs et partenaires technologiques.

Renseignements : www.infoexport.gc.ca; bureau de Commerce international Canada dans votre région (voir les contacts à la page 2).

Le cinéma et la télévision en vedette

Les industries culturelles canadiennes ont occupé le devant de la scène dernièrement grâce à des accords de plusieurs millions de dollars.

Des projets évalués à 27 millions ont été confirmés après le Forum de coproduction Canada-Brésil de cette année, au cours duquel 20 producteurs et experts canadiens et quelque 150 homologues brésiliens se sont réunis pour discuter des possibilités de coproduction télévisuelle et cinématographique.

En mars, l'Office national du film du Canada (ONF) et le ministère de la Culture du Brésil ont conclu un accord de coopération commerciale audiovisuelle dans le cadre duquel on étudiera les possibilités de coproduction, de distribution de films et d'échanges professionnels, ainsi que l'application des nouvelles technologies de production.

Le Brésil joue un rôle de premier plan dans le cinéma numérique et est reconnu comme un producteur de films et d'émissions de télévision de grande qualité. En fait, le Brésil sera le pays vedette au Festival international d'animation d'Ottawa qui aura lieu du 20 au 24 septembre 2006 au cours de la Television Animation Conference.

Le Brésil sera en vedette au Festival international d'animation d'Ottawa (ci-dessus : Desirella, de Carlos Eduardo Nogueira).

Le Brésil est le plus gros marché du divertissement et des médias d'Amérique latine. Évalué actuellement à 12 milliards de dollars, ce secteur représente 3,5 % du PIB du pays et devrait croître de 6 % par année d'ici à 2010. Étant donné la stabilité économique du Brésil et les perspectives de croissance, le nombre de consommateurs éventuels devrait augmenter sensiblement dans ce marché.

Renseignements : Eliana Russi, consulat général du Canada à Sao Paulo, courriel : eliana.russi@international.gc.ca.

Le secteur brésilien de l'agriculture : une corne d'abondance

Grâce à la diversité de son climat et à ses quelque 400 millions d'hectares de terre agricole, soit plus que la superficie du Québec, le secteur brésilien de l'agriculture est vaste, très diversifié, ouvert sur l'extérieur.

La demande de produits transformés, de produits santé et de produits biologiques est en hausse. Selon le délégué commercial au consulat général du Canada à Sao Paulo, Marcio Francesquine, les producteurs agroalimentaires canadiens trouveront le plus de débouchés dans ces segments : « La demande pour ces produits est forte, l'offre faible, et les consommateurs sont donc prêts à payer le prix fort. »

L'agriculture représente 12 % environ du PIB brésilien (en ne tenant compte que de la valeur de la production agricole). L'industrie agricole — qui comprend la production, la transformation et la commercialisation des produits agricoles ainsi que les nouvelles technologies agricoles — représente plus de 35 % du PIB et 37 % des emplois, ce qui fait de l'agriculture le moteur de l'économie brésilienne.

Le Brésil, toutefois, est un pays très urbanisé, les trois quarts de sa population vivant dans les villes et tend à suivre les tendances alimentaires occidentales. La tendance la plus forte est la commodité : mets préparés, restauration minute et grignotines gagnent sans cesse en popularité.

Peu de transformateurs et de détaillants en alimentation importent eux-mêmes des produits. Nous recommandons aux entreprises canadiennes de retenir les services d'un agent chevronné ou de former des alliances avec des fournisseurs locaux. « De cette façon, nous dit M. Francesquine, l'exportateur en vient à bien connaître la réglementation, les méthodes de marketing et de promotion, les usages à respecter dans les affaires, y compris les modalités d'enregistrement des produits. »

Renseignements : Marcio Francesquine, consulat général du Canada à Sao Paulo, courriel : marcio.francesquine@international.gc.ca.

La réputation du Canada dans le secteur de l'environnement porteuse de débouchés

Les entreprises brésiliennes ont très à cœur de protéger l'environnement. Adhérant au mouvement international qui s'est amorcé en vue d'aller au-delà de la stricte observation des règles environnementales et de veiller à ce que la gestion de l'environnement fasse partie intégrante de la réussite commerciale, les entreprises brésiliennes ont, depuis le début des années 1990, adopté les normes de qualité de l'ISO. En décembre 2005, il y avait au Brésil quelque 2 000 entreprises qui détenaient la certification ISO en gestion de l'environnement.

La réputation du Canada dans les technologies de pointe et la gestion de l'environnement n'est pas à faire. C'est de bon augure pour les entreprises canadiennes qui voudraient exporter leurs produits sur le marché de l'environnement brésilien.

Qui dit défis environnementaux, dit développement économique. Dans les années 1970, on a assisté au Brésil à la restructuration des infrastructures et des capacités de production manufacturières. Au début des années 1980, le Brésil, en s'inspirant largement des lois et règlements américains, avait mis en place une législation environnementale complète. Depuis, le Brésil a continué de renforcer sa capacité en matière de réglementation. L'État de Sao Paulo est le plus avancé à ce chapitre, s'étant déjà doté d'une agence de l'environnement chargée d'assurer la conformité aux règlements.

En 2005, le marché de l'environnement du Brésil a été évalué à plus de 4 milliards de dollars. Et d'après les prévisions, son taux de croissance sera de 5 % annuellement au cours des cinq prochaines années. Les produits et services importés représentent environ 15 % du marché et, d'après les estimations, la part de marché du Canada serait de 12 %.

Renseignements : Mariangela Lima, consulat général du Canada à Sao Paulo, courriel : mariangela.lima@international.gc.ca.

Les chutes Iguaçu au Brésil

Surveiller le marché dans le secteur forestier au Brésil

Les débouchés dans le secteur forestier brésilien sont appelés à se multiplier grâce à un investissement de quelque 17 milliards de dollars au cours des sept prochaines années qui sera réparti comme suit : 6 milliards environ pour les papeteries, 9 milliards pour les producteurs de pâtes et 2 milliards pour le repeuplement forestier. Les débouchés seront dans les secteurs suivants :

- produits et technologies anticorrosion;
- technologie de déshydratation des boues des usines de pâtes et papiers;
- systèmes d'élimination des odeurs;
- services de consultation et de génie;
- contrôle automatisé des procédés de fabrication;
- pâte de résineux pour la fabrication de matériau et papier d'emballage;
- solutions TI, mise à niveau des appareils, recherche et technologie;
- logiciels de gestion forestière;
- technologies de recyclage et de désencrage;
- papiers et cartons enduits de kaolin;
- équipements mécanisés de récolte et de transport.

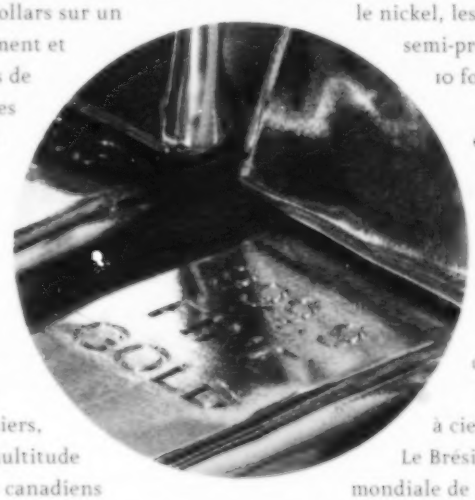
Le secteur forestier brésilien, le plus important en Amérique du Sud, comprend le bois d'œuvre, le bois de placage, les contreplaqués, les panneaux de particules, les panneaux de fibres, la cellulose et les papiers. En 2005, avec des recettes de 30 milliards de dollars, il représentait 4,1 % du PIB. Il exportait pour 8,5 milliards en produits forestiers et en importait pour 1,5 milliard.

La plupart des entreprises brésiliennes exportent, et elles améliorent constamment leur capacité et leurs technologies pour accroître la production et réduire les coûts. Elles sont toujours à l'affût de nouvelles technologies pour assurer leur compétitivité sur les marchés mondiaux – bonne nouvelle pour les exportateurs canadiens!

Renseignements : Paulo Limas, consulat général du Canada à Sao Paulo, courriel : paulo.limas@international.gc.ca.

Ruée vers l'or dans le secteur minier

En 2004, les exportations minières du Canada vers le Brésil ont atteint 12,1 millions de dollars sur un marché qui s'approvisionne localement et qui est évalué à quelque 5 milliards de dollars — preuve que les entreprises canadiennes peuvent y trouver des affaires d'or.



D'après l'Association brésilienne des équipements, la demande d'équipements miniers devrait progresser au rythme de 30 % par année au cours des cinq prochaines années, pour des ventes de 22 milliards de dollars environ. Divers projets miniers, en cours ou à venir, ouvrent une multitude de débouchés pour les fournisseurs canadiens d'équipements et de services désireux de tirer parti de cette économie dynamique.

Par exemple, la Companhia Vale do Rio Doce (CVRD) — la plus grosse société minière des Amériques — prévoit, dans les cinq prochaines années, d'investir plus de 11 milliards de dollars pour accroître sa production de charbon, de nickel et de minerai de fer.

On trouve déjà au Brésil plus de 40 compagnies canadiennes d'exploration minière — surtout dans l'or, le nickel, les diamants, le cuivre et les pierres semi-précieuses — et pas moins de 10 fournisseurs d'équipements miniers.

Le gouvernement brésilien est en train de déréglementer et de restructurer le secteur minier en mettant en œuvre un nouveau code minier. Les exportateurs peuvent s'attendre à voir une croissance spectaculaire en raison de l'immensité du territoire et de la diversité des ressources géologiques.

Il y a au Brésil plus de 1 700 mines à ciel ouvert et 180 mines souterraines. Le Brésil représente 22 % de la production mondiale de minerai de fer et possède 94 % des réserves mondiales de niobium.

En 2004, l'extraction de minerai brut représentait environ 2 % du PIB du pays (18 milliards de dollars), tandis que la transformation du minerai représentait 8 % du PIB, soit environ 71 milliards.

Renseignements : Franz Brandenberg, bureau commercial du Canada à Belo Horizonte, courriel : franz.brandenberg@international.gc.ca.

Des enchères publiques ont ouvert l'industrie de l'énergie

Le Canada a beaucoup en commun avec le Brésil en ce qui concerne les réseaux d'électricité. Par exemple, les deux réseaux sont à dominante hydroélectrique et sont soutenus par de longues lignes de transport. Ces similitudes, et le fait que les normes techniques canadiennes sont reconnues au Brésil, peuvent donner aux produits, services et technologies du Canada un avantage sur la concurrence.

« Les entreprises canadiennes peuvent former des consortiums avec des firmes brésiliennes pour soumissionner pour l'octroi de contrats de production, de transport et de distribution d'électricité, ou cibler les gagnants des enchères pour leur offrir produits, services ou technologies », explique Marie-Josée Gingras, déléguée commerciale au consulat général du Canada à Rio de Janeiro. En vertu du nouveau modèle du secteur de l'électricité brésilien, en vigueur depuis 2004, l'octroi des contrats de production, de transport et de distribution se fait maintenant par enchères publiques.

Les petites entreprises peuvent aussi être de la partie. « En 2003, le Brésil a créé un programme des énergies renouvelables pour encourager l'investissement dans la biomasse, l'énergie éolienne et les petites centrales hydroélectriques », ajoute M^me^ Gingras. Les sources de remplacement comme l'énergie thermoélectrique deviennent aussi intéressantes. La Banque de développement national du Brésil a créé un programme de financement pour le secteur énergétique, et Exportation et développement Canada souhaite aussi appuyer ce genre de projet.

Le Brésil investira quelque 67,5 milliards de dollars dans la production et le transport d'énergie au cours des 10 prochaines années, ce qui inclut le complexe hydroélectrique de Rio Madeira et d'autres projets de production et de transport. En 2004, le Canada a exporté pour plus de 19 millions de dollars en matériel lié à l'énergie électrique vers le Brésil, le troisième producteur et consommateur d'électricité de l'hémisphère occidental.

Renseignements : Marie-Josée Gingras, consulat général du Canada à Rio de Janeiro, courriel : marie-josee.gingras@international.gc.ca.

Branchez-vous sur les débouchés dans les TIC

Le Brésil pourrait devenir un partenaire important du Canada, notamment avec les débouchés qui s'offrent dans le développement des logiciels, les télécommunications, les technologies Internet et le secteur bancaire.

L'industrie brésilienne des logiciels, l'une des plus dynamiques du pays, est une priorité du gouvernement pour ce qui a trait au développement des entreprises. Les ventes devaient dépasser 12 milliards de dollars en 2005, et les produits importés devaient représenter plus de 40 % de ces ventes. Il existe des débouchés pour les entreprises canadiennes dans les secteurs des renseignements commerciaux, des logiciels essentiels à l'exécution de la mission de l'entreprise, du commerce électronique et de la gestion électronique de documents.

« La privatisation de l'infrastructure des télécommunications a été un élément déterminant dans l'utilisation accrue des TIC, » de dire David Verbiwski, délégué commercial au consulat général du Canada à Sao Paulo. En conséquence, le nombre de lignes fixes a dépassé 40 millions; de plus, 40 millions de Brésiliens utilisent des téléphones cellulaires. En outre, les stratégies de convergence gagnent en popularité. « Avec le déploiement généralisé des systèmes vocaux sur Internet (VoIP), plus d'entreprises cherchent à incorporer la téléphonie Internet dans les services à large bande qu'elles offrent. En fait, plusieurs entreprises ont déjà combiné le VoIP, les services à large bande et les services de la télévision payante », d'ajouter M. Verbiwski.

Le Brésil domine le marché Internet sud-américain avec quelque 25 millions d'utilisateurs. Depuis 2002, on observe une migration régulière de l'accès commuté à la large bande et si presque tous les câblodistributeurs offrent des services de modem, la ligne d'abonné numérique asymétrique (ADSL), qui représente 83 % du marché de large bande du pays, est la technologie d'accès favorite.

Le système bancaire brésilien est également avancé, avec des possibilités dans les secteurs de la sécurité des TI, de la vérification, de la recherche des fraudes, de la conformité aux règlements et de la technologie de la bibliothèque de l'infrastructure de la TI.

Renseignements : David Verbiwski, consulat général du Canada à Sao Paulo, courriel : david.verbiwski@international.gc.ca.

Pétrole et gaz en eau profonde

Les plans d'investissement d'une bonne trentaine de pétrolières internationales et locales offriront de nombreux débouchés aux fournisseurs canadiens qui s'intéressent au secteur pétrolier et gazier en eau profonde au Brésil, qui est en plein essor.

Le Brésil a mis en œuvre un plan pour accroître sa production pétrolière et gazière. L'investissement prévu dans ce secteur — supérieur aux capitaux investis dans toute autre industrie — pourrait dépasser 13 milliards de dollars en 2006. D'après les prévisions, les investissements au titre de l'exploration, de la production, du transport et du raffinage au cours des 10 prochaines années pourraient atteindre 95 milliards. De plus, on s'attend à ce qu'entre 17 et 23 milliards soient alloués à des projets dans le secteur du gaz naturel — construction de gazoducs et alimentation de centrales thermiques, notamment.

L'exploration et la production en eau profonde sont sans doute la réalisation la plus importante de l'industrie pétrolière brésilienne. Le Brésil se classe au deuxième rang en Amérique du Sud pour l'importance de ses réserves pétrolières prouvées, soit 11 milliards de barils. Mais l'exploitation de gisements en eau profonde nécessite d'importants investissements. D'après le U.S. Geological Survey et l'Agence internationale de l'énergie, les gisements en eau profonde sont la source la plus prometteuse d'hydrocarbures, avec des réserves potentielles de plus de 100 milliards de barils.

Depuis 1980, le Brésil a accru sa production pétrolière de 9 % par année en moyenne. À l'heure actuelle, le marché pétrolier et gazier au Brésil représente 9 % du PIB. En 2004, le Brésil produisait 1,6 million de barils par jour, en moyenne.

Renseignements : Luiz Azevedo, consulat du Canada à Rio de Janeiro, courriel : luiz.azevedo@international.gc.ca.

Les débouchés dans le secteur du cybergouvernement

Ottawa (Ontario) du 23 au 25 octobre 2006 > Les exportateurs canadiens de TIC auront la chance de prendre contact avec le secteur brésilien du cybergouvernement à **GTEC 2007** — salon destiné aux professionnels des TI du secteur public où le réseautage est l'une des nombreuses facettes qui en font l'intérêt.

Le Brésil, pays qui tiendra la vedette cette année à GTEC, présentera les solutions technologiques et l'expertise en usage dans le cybergouvernement d'un bout à l'autre du pays.

Le gouvernement brésilien a beaucoup fait pour promouvoir l'utilisation des TIC. D'après le rapport *United Nations Global E-Readiness Report*, le Brésil a amélioré sa place dans le classement de l'ONU en 2005 en renforçant son infrastructure et ses services dans ce secteur. En fait, le portail unique du gouvernement brésilien (www.e.gov.br) est peut-être le plus efficace en Amérique latine.

CyberExploits!

Le Brésil s'est valu une renommée internationale pour certaines de ses initiatives en cybergouvernement. Lors de l'élection présidentielle de 2002, la quasi-totalité des 115 millions de votes exprimés l'ont été électroniquement — exploit dont aucun autre pays au monde ne peut se targuer. Par ailleurs, 98 % des 20,5 millions de déclarations de revenus au fisc fédéral ont été déposées par Internet en 2005. Autre projet novateur : un portail transparent, auquel on accède sans mot de passe et qui héberge plus de 300 millions d'éléments d'information, y compris les dépenses de l'administration fédérale et les données sur les ressources transférées aux États et aux municipalités.

Le gouvernement brésilien s'emploie aussi à intégrer les réseaux de différents fournisseurs de services publics — services administratifs, postaux, sanitaires et éducatifs — de même que des directives pour simplifier les interfaces Web dans la plupart des services gouvernementaux et pour en assurer la cohérence.

Renseignements : Fernanda Whitaker, consulat général du Canada à Sao Paulo, tél. : (011-55-11) 5509-4321, téléc. : (011-55-11) 5509-4317, courriel : fernanda.whitaker@international.gc.ca, site Web : www.techgov.com.

Données sur le Brésil

- **Exportations canadiennes à destination du Brésil : 1,1 milliard de dollars (2005)**
- **Importations canadiennes en provenance du Brésil : 3,1 milliards de dollars (2005)**
- **Investissement direct du Canada au Brésil : 6,4 milliards de dollars (2004)**
- **Investissement direct du Brésil au Canada : 2 milliards de dollars (2004)**
- **Visiteurs canadiens au Brésil : 30 400 (2004)**
- **Visiteurs brésiliens au Canada : 52 000 (2005)**
- **Langue : portugais**
- **Population : 188 millions**
- **PIB par habitant : 4 329 $US (2005)**
- **Principales villes (2005) :**
  - **Brasilia (capitale) : 2,2 millions**
  - **Sao Paulo : 10,3 millions**
  - **Rio de Janeiro : 6,1 millions**
- **Superficie totale : 8,5 millions km²**

Le Canada, artisan du secteur brésilien de la santé

L'adoption, par le Brésil, du système canadien d'agrément des services de santé rehaussera la renommée du Canada dans le secteur brésilien de la santé et fournira aux fabricants canadiens d'équipements et de services médicaux un outil important de promotion commerciale.

Depuis dix ans, les systèmes public et privé de santé au Brésil n'ont rien ménagé pour améliorer la qualité des services médicaux et moderniser les méthodes et systèmes de gestion.

Désireux d'améliorer les normes de qualité dans les soins de santé, le consulat général du Canada à Sao Paulo communiquait, en 2002, avec le Conseil canadien d'agrément des services de santé (CCASS) afin de discuter d'une stratégie pour introduire le système d'agrément canadien sur le marché hospitalier brésilien.

Fondé il y a 50 ans, le CCASS a, depuis, piloté de nombreux projets à l'étranger. Et il s'est trouvé que le CCASS était idéalement placé pour répondre aux besoins des gestionnaires brésiliens d'établissements hospitaliers privés. Le système du CCASS est non seulement reconnu mondialement pour sa qualité, mais il est assez souple pour tenir compte des particularités du marché brésilien.

En dépit des crises économiques qui ont ébranlé les économies émergentes à la fin des années 1990, le Brésil est encore l'un des 10 premiers marchés de la santé au monde, générant des recettes d'environ 67 milliards de dollars par année. Avec plus de 50 000 hôpitaux, des milliers de laboratoires médicaux et d'autres types d'établissements pour desservir une population de quelque 188 millions d'habitants, le secteur hospitalier du Brésil n'est pas à négliger.

Renseignements : Marcio Francesquine, consulat général du Canada à Sao Paulo, courriel : marcio.francesquine@international.gc.ca.

MANIFESTATIONS COMMERCIALES

AGRICULTURE, ALIMENTS ET BOISSONS

Sao Paulo, Brésil
Du 12 au 14 septembre 2006
FISA (Food Ingredients South America) est la quatrième foire internationale d'ingrédients alimentaires et la plus importante en Amérique du Sud; on y présente les tendances, solutions et technologies nouvelles de l'industrie de l'alimentation.
Renseignements : Marcio Francesquine, consulat général du Canada à Sao Paulo, tél. : (55-11) 5509-4356, téléc. : (55-11) 5509-4317, courriel : marcio.francesquine@international.gc.ca, site Web : www.fisa.com.br.

INDUSTRIES FORESTIÈRES

Sao Paulo, Brésil
Du 16 au 19 octobre 2006
ABTCP 2006 – 39e Congrès-salon international des pâtes et papiers – Plus de 15 000 visiteurs sont attendus à l'édition 2006 de ABTCP-TAPPI, dont les grands acteurs de l'industrie des pâtes et papiers.
Renseignements : Paulo Limas, consulat général du Canada à Sao Paulo, tél. : (55-11) 5509-4372, téléc. : (55-11) 5509-4317, courriel : paulo.limas@international.gc.ca, site Web : www.abtcp.org.br.

TIC

Rio de Janeiro, Brésil
Du 26 au 30 septembre 2006
Le Conseil international de l'enseignement à distance fait la promotion de la formation à distance de qualité, souple et fondée sur les TIC.
Renseignements : Fernanda Whitaker, consulat général du Canada à Sao Paulo, tél. : (55-11) 5509-4364, téléc. : (55-11) 5509-4317, courriel : fernanda.whitaker@international.gc.ca, site Web : www.abed.com.br.

Florianopolis, Brésil
Du 2 au 5 octobre 2006
FUTURECOM 2006 est le principal salon commercial des TIC de l'Amérique du Sud. La présence des principaux exploitants de services téléphoniques fixes et mobiles et de fournisseurs de services et de matériel offrira aux entreprises canadiennes d'excellentes occasions d'élargir leur réseau de contacts.
Renseignements : William Jackson, consulat général du Canada à Sao Paulo, tél. : (55-11) 5509-4355, téléc. : (55-11) 5509-4317, courriel : william.jackson@international.gc.ca, site Web : www.futurecom.com.br.

SECTEUR MINIER

Ouro Preto, Brésil
Du 22 au 25 août 2006
EQUIPO, deuxième salon commercial brésilien du secteur minier, offre une excellente occasion de faire connaître ses équipements, technologies et services de pointe aux entreprises brésiliennes.
Renseignements : Franz Brandenberger, bureau commercial du Canada à Belo Horizonte, Brésil, tél. : (55-31) 3213-1651, téléc. : (55-31) 3213-1647, courriel : franz.brandenberger@canada.org.br, site Web : www.minerios.com.br.

PÉTROLE ET GAZ

Rio de Janeiro, Brésil
Du 11 au 14 septembre 2006
La foire-conférence Rio Oil & Gas 2006 est l'une des plus importantes de l'industrie latino-américaine des hydrocarbures.
Renseignements : Luiz Azevedo, consulat général du Canada à Rio de Janeiro, tél. : (55-21) 2543-3004, téléc. : (55-21) 2275-2195, courriel : luiz.azevedo@international.gc.ca, site Web : www.ibp.org.br.

MATÉRIEL ET SERVICES D'ÉNERGIE ÉLECTRIQUE

Belo Horizonte, Brésil
Du 21 au 25 août 2006
Le National Seminar on Distribution of Electric Power, qui en est le salon le plus important du secteur brésilien de la distribution d'énergie.
Renseignements : Marie-Josée Gingras, consulat général du Canada à Rio de Janeiro, tél. : (55-21) 2543-3004, téléc. : (55-21) 2275-2195, courriel : marie-josee.gingras@international.gc.ca, site Web : www.sendi.org.br.

TRANSPORT FERROVIAIRE ET URBAIN

Sao Paulo, Brésil
Du 7 au 9 novembre 2006
La foire Business on Rails attire les fournisseurs de l'industrie du transport ferroviaire du fret et des passagers ainsi que du transport urbain.
Renseignements : Simon-Pierre Rheaume, consulat général du Canada à Sao Paulo, tél. : (55-11) 5509-4352, téléc. : (55-11) 5509-4317, courriel : simon-pierre.rheaume@international.gc.ca, site Web : www.revistaferroviaria.com.br/nt2006.

PRODUITS DE SÉCURITÉ

Sao Paulo, Brésil
Du 23 au 25 août 2006
Le FISP / FISSP et le Fire Show sont consacrés aux produits destinés à la protection, à la lutte contre les incendies et à la sécurité. Ils attirent 40 000 visiteurs et 450 sociétés exposantes.
Renseignements : David Verbiwski, consulat général du Canada à Sao Paulo, tél. : (55-11) 5509-4354, téléc. : (55-11) 5509-4317, courriel : david.verbiwski@international.gc.ca, site Web : www.cipanet.com.br/feiras/fisp/intro.

SERVICE DE RENSEIGNEMENTS

Le Service de renseignements de Commerce international Canada offre aux exportateurs canadiens des renseignements ministériels, des publications et de l'orientation. En voici les coordonnées : **1 800 267-8376** (région d'Ottawa : (613) 944-4000), ATS : (613) 944-9136, courriel : **enqserv@international.gc.ca**, site Web : **www.international.gc.ca**.

XX8 (K)

ID#: MICROME00001
IHS/MICROMEDIA LIMITED
GOVERNMENT PUBLICATIONS/CRI
20 VICTORIA STREET
TORONTO ON M5C 2N8

Retourner toute correspondance ne pouvant être livrée au Canada à :
CanadExport (CMS)
125, promenade Sussex
Ottawa (Ontario) K1A 0G2
Convention de la poste-publication n° 40064047